

Глава 2

ОСНОВНИ ИКОНОМИЧЕСКИ ПОНЯТИЯ

1. Основни икономически понятия

Блага. Благата са средствата, които допринасят полза на хората. Благата могат да бъдат класифицирани по различни признаци, поради което различаваме: материални и нематериални, отложени и неотложни, публични, частни, смесени и др.

Особено важна е класификацията на благата според тяхната *достатъчност* и *недостатъчност*, която ги разделя на свободни и стопански блага.

Свободни (природни) се наричат благата, които се намират в неограничено количество, не са предмет на стопанска дейност и могат да се употребяват от всеки на нулева цена.

Стопански се наричат онези блага, които са недостатъчни и следва да бъдат набавяни в процеса на стопанска дейност.

Потребителите придобиват стопанските блага (стоки и услуги) в процеса на размяна. Възможна е *бартерна размяна*, която е размяна на стоки и услуги срещу други стоки и услуги, но в повечето случаи размяната е опосредствана чрез използването на пари. *Всяка стока или услуга има парична цена.*

Икономически ресурси

Известни са още под названията: средства за производство, фактори за производство или производствени фактори. Разграничаваме *четири основни групи* икономически ресурси:

- 1) **Земя.** Включва всички поземлени участъци (почви) и други природни ресурси (реки, гори, полезни изкопаеми), които се употребяват при производството на стоки и услуги. Ако ги предоставят за производствена употреба, собствениците им получават доход под формата на *рента*.
- 2) **Труд.** Това са физическите и умствените способности на хората (*трудовете ресурси на едно общество*). Определят се от демографската характеристика на дадена страна, както и от социалната система (образование, квалификация, традиции и др.). Собствениците на този ресурс, след като го предоставят за производствена употреба, следва да получат трудово въз-

награждение – доход, който е необходим за възстановяване на изхабената работоспособност.

- 3) **Капитал.** Този фактор включва, както **физически капитал** (сгради, машини, оборудване), така и **финансов капитал** (пари за закупуване на производствени фактори). Доходът за собствениците на капитала срещу предоставянето му за производствена употреба е под формата на *наем* или *лихва*.
- 4) **Предприемачество.** Тук се включват лидерските и мениджърските умения за правене на бизнес. Счита се, че това е рядък талант, а собственикът му следва да получи доход под формата на *печалба* срещу своите предприемачески способности: способността за разпознаване на възможностите за печалба; желанието за поемане на риск и способността за организиране на другите ресурси (земя, труд, капитал) по такъв начин, че да се постигне положителен краен резултат.

Оскъдност, ограниченост, рядкост. Всеки икономически ресурс, който не съществува в неограничени количества при нулева цена, е ограничен ресурс.

Потребности - усещането за недостиг у хората, което те се стремят да премахнат. Потребностите са обективизиран израз на жизненонеобходимите условия за съществуване на отделния индивид, социална група или общество.

Потребностите могат да бъдат класифицирани според различни критерии. Най-често срещаните класификации на потребностите в икономическата наука са следните:

- *Материални* (задоволяват се с материални блага) и *нематериални* (задоволяват се с нематериални блага)
- *Физически, духовни и социални*
- *Първични/физиологични* (вода, храна, секс, живот) и *вторични/интелектуални* (образование, наука, култура, музика, т.е. духовното израстване на човека)
- *Индивидуални, колективни и др.*

Първият научен модел на потребностите е представен от американския психолог *Ейбрахам Маслоу* в неговата теория за йерархичното подреждане на потребностите т. нар. "Пирамида на потребностите на Маслоу".

Нужди. Това са потребностите на отделната личност или на група от хора, които са свързани с тяхната покупателна способност.

Покупателна способност/сила - количеството стоки и услуги, които могат да бъдат закупени с определено количество пари.

Потребление - използването на благата за текущи нужди и потребности.

Полезност - физическата и психологическата полза, която хората получават при потреблението на стоките и услугите. Колкото повече полза получават потребителите, толкова по-голяма е полезността на стоките и услугите.

Полезността е удовлетворението, което произтича от определена дейност и по-специално от потреблението.

Пределна (маргинална) полезност. Това е допълнителното удоволствие, което изпитва потребителя от всяко следващо увеличение в потреблението на една стока. Представява количествена оценка на полезността, което означава, че с всяко следващо потребление на едно и също благо се доставя следваща полезност. Всяка следваща полезност е пределна по отношение на предхождащата. При отчитането на маргиналната полезност може да има и намаление – една единица по-малко.

Конкуренцията е съревнование по зададени параметри и критерии, което някои печелят, а други губят. В икономиката най-широко разпространената форма на конкуренция е *ценовата*. За привличането на служителите се заплащат по-високи заплати, а за привличането на клиентите се предлагат по-ниски цени.

Благосъстоянието има обективни и субективни компоненти. Обективните се отнасят до това, което е общоприето да се нарича „*жизнен стандарт*“ или „*жизнено равнище*“, състоящо се от обективни критерии. Субективните компоненти се определят като „качество на живота“, включващо собствената субективна оценка на индивида.

Жизненият стандарт са реалните мащаби на разходите на индивида, нещата, които той консумира и услугите, които полу-

чава (нивото на образование, състоянието на заетост, храна, облекло, жилище, развлечения и удобства на съвременния живот).

Определението на СЗО за **жизнен стандарт** е: „Доходът и занятието, стандартите на жилищните условия, хигиената и храненето, нивото на предоставяне на здравни и образователни услуги, възможностите за отдих и други услуги. Всички те могат да бъдат използвани индивидуално като мерки за социално-икономическия статус и колективно като индекс за „стандарта на живот“.

Жизненото равнище е синоним на „**жизнения стандарт**“ и според определението на ООН включва следните девет компонента: здраве, потребление на храна, образование, заетост и условия на труд, жилищни условия, социална сигурност, облекло, отдих и почивка и човешки права.

Качеството на живот е състоянието на живот като резултат от комбиниране на ефектите на всички фактори, определящи здравето, благосъстоянието (вкл. комфорт във физическата среда и удовлетворяваща професия), образованието, социалните и интелектуални достижения, свободата на действие, справедливостта и свободата на изразяване.

2. Основни концепции в съвременната икономическа наука

Разгледаните тук пет основни концепции се основават на неокласическата теория за икономиката на благоденствието.

Ограниченост на стопанските ресурси и неограниченост на потребностите.

За определен период от време количеството ресурси, с което разполага отделният индивид, групата от хора или обществото като цяло, е ограничено. Не съществуват неограничени или безкрайни ресурси. Дори и тези, които се смятат за вечни и неизчерпаеми (напр. слънчевата светлина, въздуха, водата в моретата и океаните и т. н.), имат своите граници и край.

Ефективен избор. Противоречието между ограничеността на ресурсите и неограничеността на потребностите на хората налага необходимостта от извършването на ефективен избор от ня-

колко алтернативи. *Алтернативите* представляват възможните избори или възможностите за използването на даден ресурс.

Цена на пропуснатите възможности (алтернативна цена).

Това е стойността на следващата най-добра алтернатива за използване на дадените ресурси, от която субектът се е отказал.

Маргинален подход. Маргинален означава пределен, допълнителен, добавъчен. Същността на маргиналния подход се заключава в това, че икономическите решения се базират на сравнение на очакваните маргинални (пределни) разходи с очакваната маргинална полза (изгода).

Ефективност на Парето или *оптимум на Парето* има, ако при дадени алтернативи за разпределението на ресурсите и броя участниците, пазарната позиция на един участник не може да се подобри, без това да доведе до влошаване на пазарната позиция на друг участник. Ефективността на Парето се нарича още **ефективност на разпределението**.

3. Основни икономически закони

Закон за търсенето. Изразява обратнопропорционалното съотношение между цената на стоките/услугите и количеството от тях, което потребителите желаят и могат да закупят за определен период от време, при равни други условия.

Закон за предлагането

Принципът, според който съществува правопропорционална зависимост между цената на стоките/услугите и броя на тези, които желаят да продават и произвеждат, за определен период от време при равни други условия.

Закон за сравнителните предимства

Всеки икономически субект се специализира за производството на такива стоки и услуги, за които има най-ниски алтернативни разходи, и се стреми да ги разменя за стоки и услуги, за които, ако започне да ги произвежда, би имал най-високи алтернативни разходи.

Закон за намаляващата възвръщаемост от използваните ресурси. С увеличаване на разходите за осъществяване на дадена

стопанска дейност допълнителният продукт (или доход) постепенно ще намалява.

Ключови понятия: блага, икономически ресурси, оскъдност, потребности, нужди, покупателна способност, потребление, полезност, конкуренция, благосъстояние, ефективен избор, цена на пропуснатите възможности, маргинален подход, ефективност на Парето, закон за търсенето, закон за предлагането, закон за сравнителните предимства, закон за намаляващата възвръщаемост от използваните ресурси